Циан

октябрь 2026

Переговоры о цене объекта

Как убедить собственника снизить цену?



Александр Гарбузов

Директор направления
вторичной недвижимости, Циан

Циан сейчас

1,5 млн

кв. м. недвижимости продается на Циан ежегодно

20 млн ↑

уникальных пользователей в месяц

2,1 млн ↑

объявлений

11 лет

подряд входим в Топ-30 самых дорогих компаний Рунета по версии Forbes

8 из 10

человек в 2026 году выберут и купят квартиру на Циан

Топ-15

лучших сайтов по недвижимости в мире по версии SimilarWeb

Завышенная цена не ждет своего покупателя

— она запускает таймер

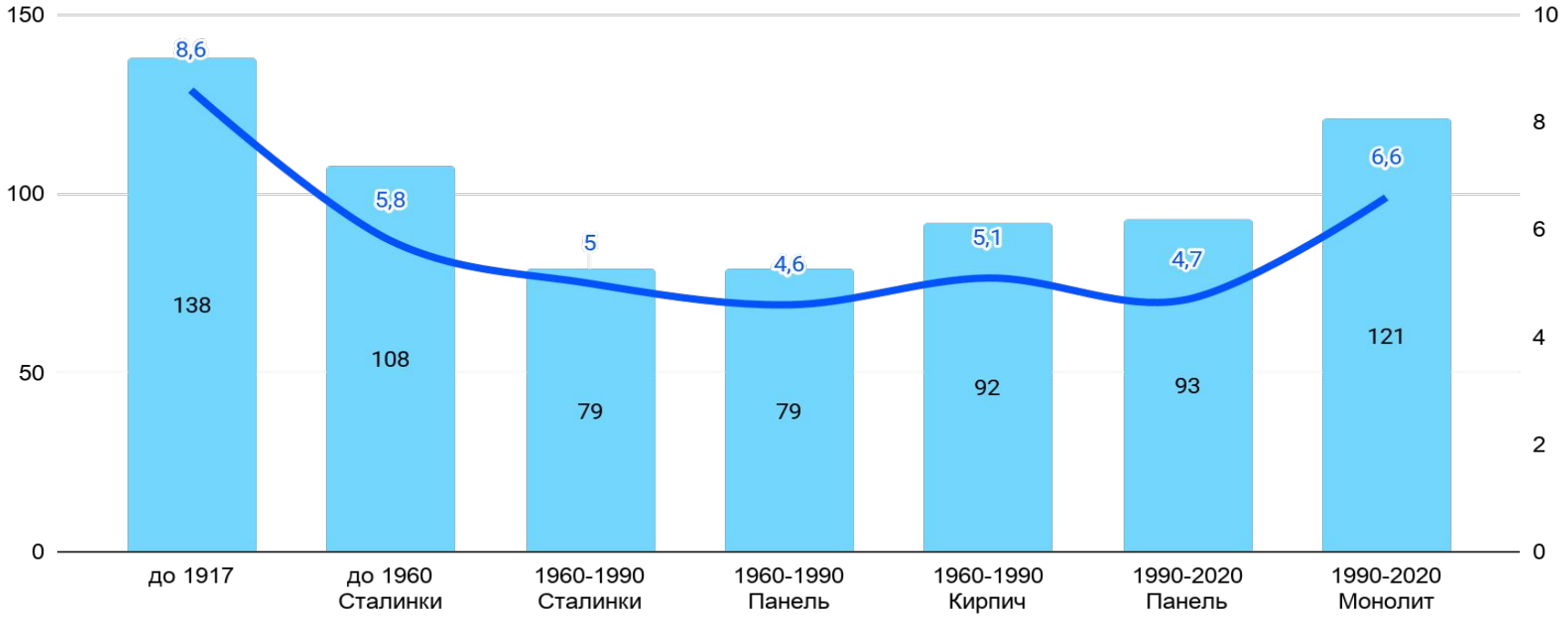
Вторичка, Москва

% продавцов, который менял цену после публикации

до 1917	**58%**	**2020+** Эконом (до 250 тыс. руб.)	**39%**
до 1960 Сталинки	**78%**	**2020+** Комфорт (до 500 тыс. руб.)	**68%**
1960-1990 Сталинки	**69%**	**2020+** Бизнес (до 1 000 тыс. руб.)	**73%**
1960-1990 Панель	**72%**	**2020+** Премиум (от 1 000 тыс. руб)	**46%**
1960-1990 Кирпич	**80%**		
1990-2020 Панель	**73%**		
1990-2020 Монолит	**67%**		

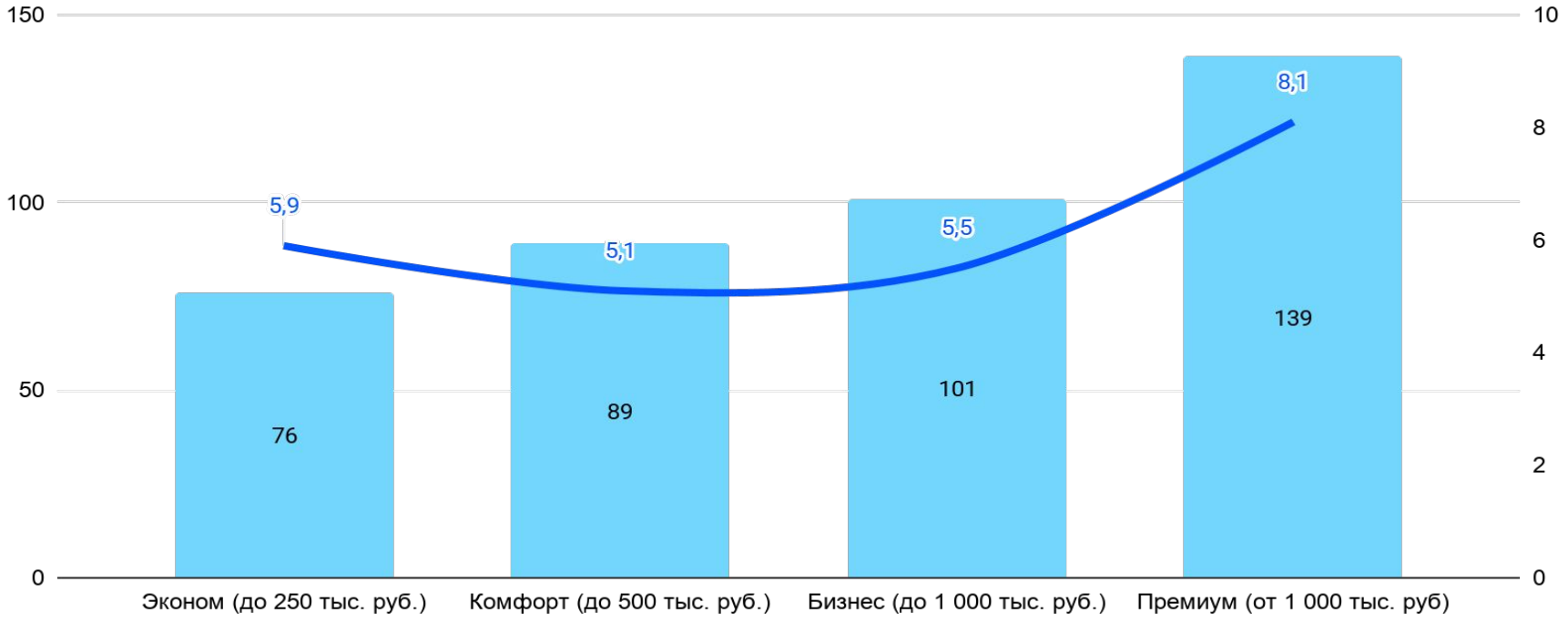
Вторичка, Москва

Отношение срока экспозиции к дисконту



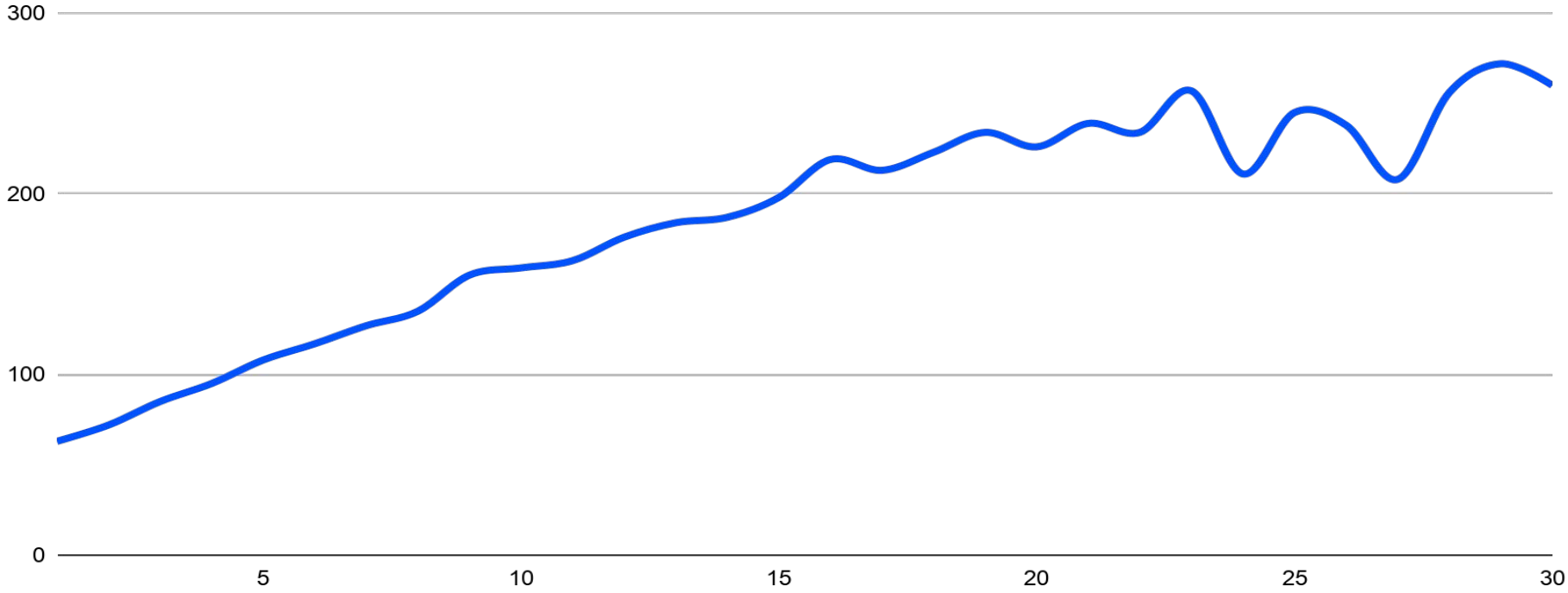
Новая вторичка, Москва

Отношение срока экспозиции к дисконту



Вторичка, Москва

Отношение срока экспозиции к дисконту



80-85% сделок на рынке — Альтернатива

Циан

1. **Квартира**
   Переоценена и зависла
2. **Продавец**
   Не может получить деньги
3. **Альтернативный вариант**
   Уходит
4. **Сделки**
   Сорвались

Одна неверно оцененная вторичка — это не одна несостоявшаяся сделка

Стоимость формируется под влиянием

когнитивных искажений

Ловушка невозвратных затрат

— Я вложил в ремонт 2 млн, значит цена должна быть выше

Как работать с искажением?

Показать альтернативы, объяснить что покупатель платит за состояние

Эффект владения

— Здесь выросли мои дети, квартира с особенной энергетикой

Как работать с искажением?

Перевести разговор с эмоций на рынок. Определить позицию среди конкурентов

Эффект привязки

— В прошлом году сосед продал за 15 млн, значит моя стоит 20

Как работать с искажением?

Дать рыночный ориентир, показать факты снижения и реальную стоимость

Новый бесплатный сервис
Которым вы управляете сами

Циан

Как убедить собственника снизить цену?

Ловушка невозвратных затрат

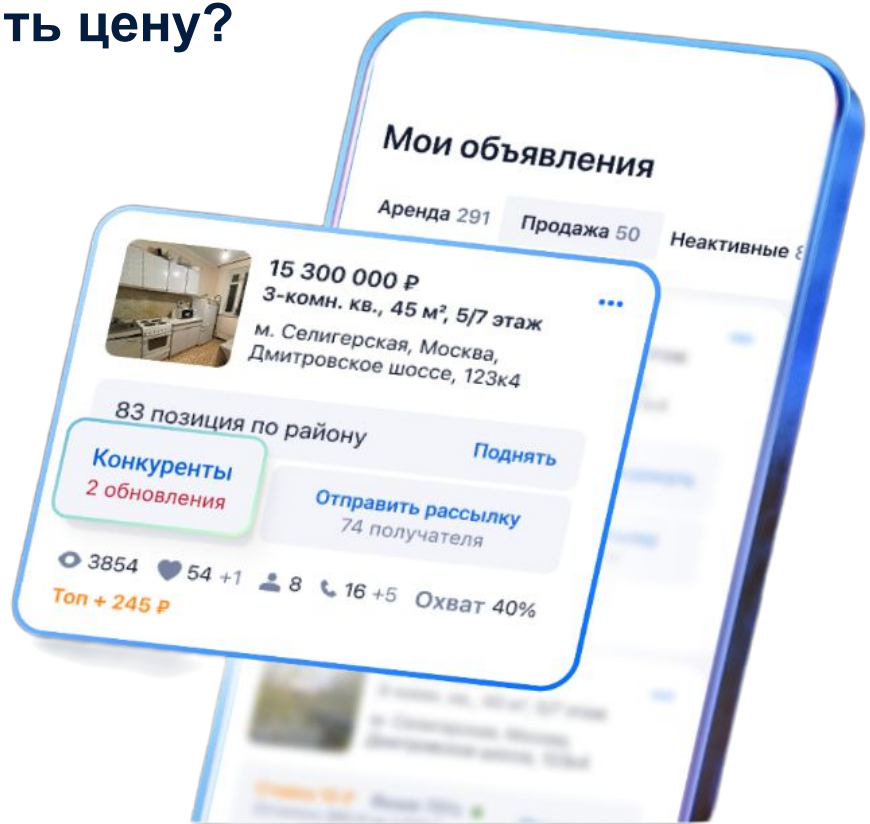
- Определить подходящих конкурентов

Эффект владения

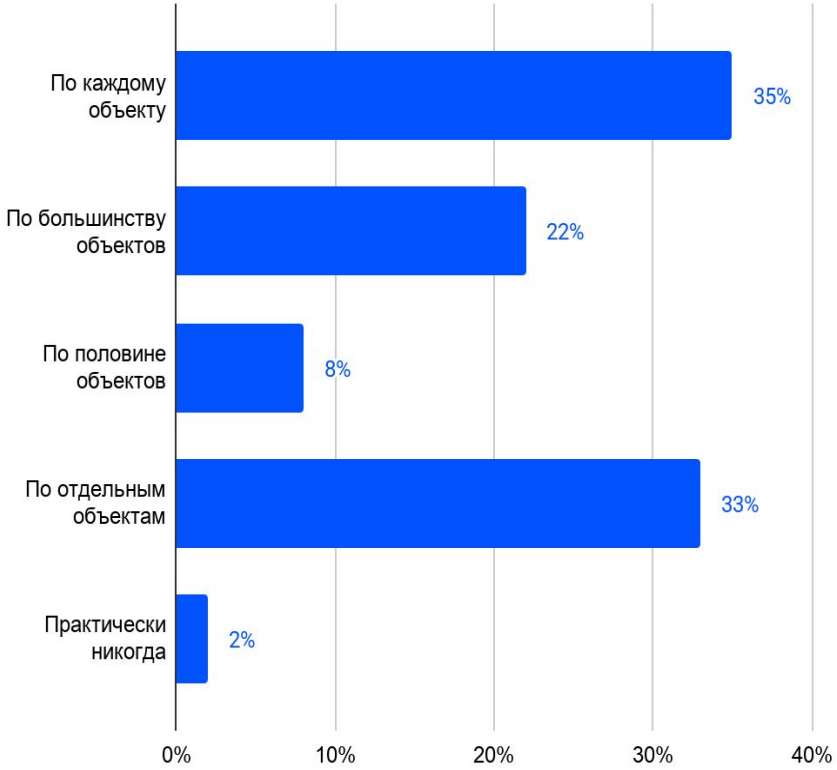
- Контролировать изменения цен в режиме одного окна

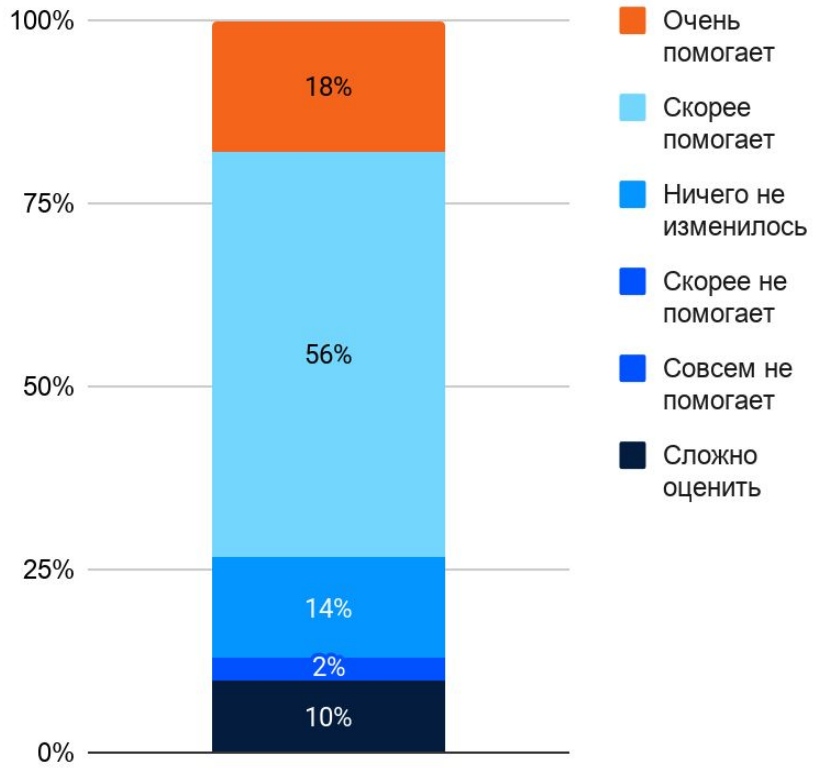
Эффект привязки

- Сформировать отчет с вашими рекомендациями по стоимости

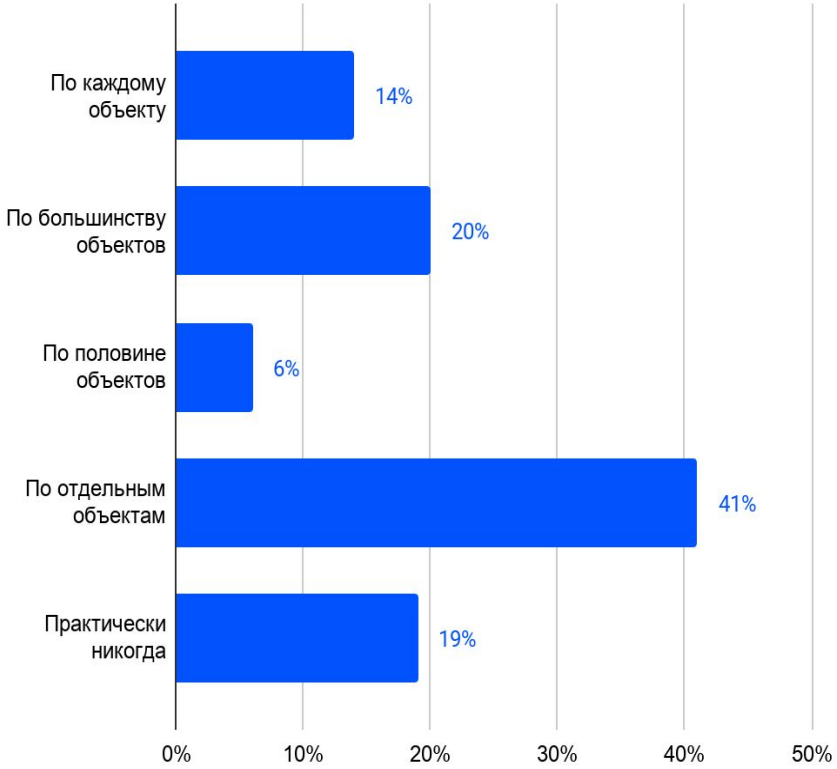


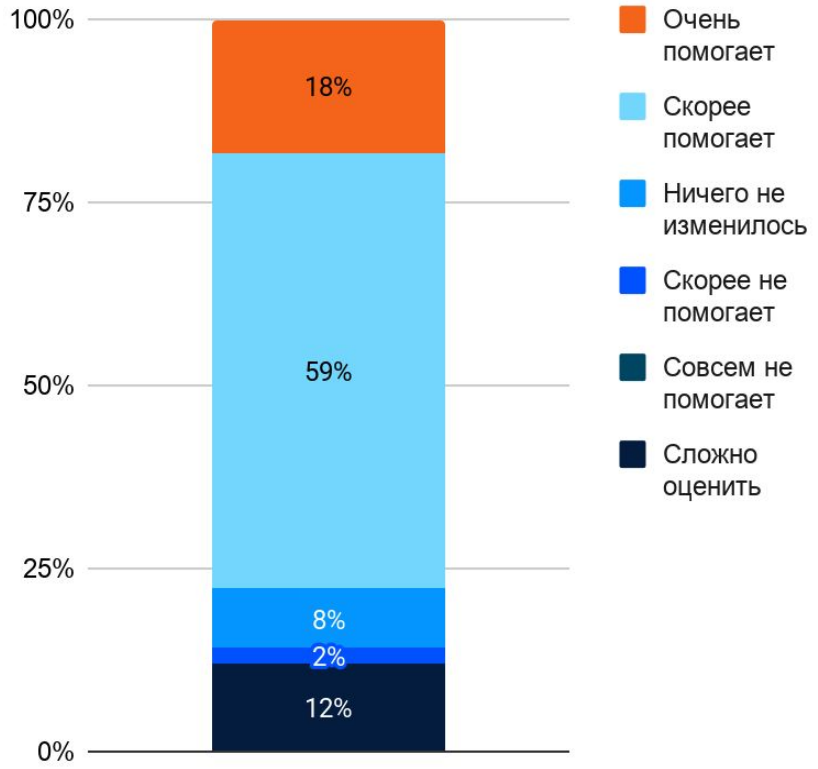
Конкурентный анализ





Формирование отчета





Циан

В 2 раза больше

доля риелторов, снижающих цену с отчетом

Циан

В 2 раза чаще

снижают цену, если по объявлению составлен отчет

На 0,5% больше

снижение цены в объявлениях с отчетом

На 7,7% раньше

происходит первое снижение цены по объявлениям с отчетом

Три аргумента —
ни слова про ощущения

Циан



Шаг 1. Покажите экспозицию

Вот кривая, вот что делает с продажей каждый лишний %



Шаг 2. Покажите рынок

Не «у соседа», а реальные цены сделок по похожим объектам



Шаг 3. Сформируйте отчет

Чтобы убедить собственника снизить цену

Каналы Циан для профи

Телеграм



Макс

